

CLASSIC DRIVER

Seit 70 Jahren ist Hendon Way Motors eine Londoner Auto-Institution

Lead

Seit über 70 Jahren residiert Hendon Way Motors an einer der Hauptstraßen im Herzen von London und bereitet damit täglich Tausenden von Pendlern einen visuellen Hochgenuss. Wir haben uns mit Firmenchef Anthony Pozner über die Geschichte dieser Londoner Institution unterhalten.



„So, wie haben Sie denn von uns gehört?“ Eine zentrale Frage, die man sich oft im weltweiten Business stellt, wenn man erfahren möchte, welches Marketing besonders wirkungsvoll ist. Für Anthony ist sein spezielles Feedback fast wie eine Dauerschleife. Die Antworten, die er erhält, sind wie Variationen eines Themas: „Ich bin seit Jahren am Showroom vorbei gefahren und jetzt, da ich mir etwas Besonderes leisten kann, waren Sie meine erste Anlaufstelle.“



Ideal positioniert sowohl für Fußgänger wie für kostenlose Eigenwerbung, befindet sich der Aufmerksamkeit erregende Showroom genau gegenüber von Hendon Central Station, ein Bahnhof, der an der geschäftigen Hauptstraße nach London aus Nordwestlicher Richtung liegt. Manche Kunden blickten schon als Schüler sehnsuchtsvoll aus dem elterlichen Auto und träumten davon, eines Tages mit dem Ferrari im Fenster Rennen zu fahren. Andere schwelgten am Steuer ihres braven *Daily Driver* wie ganz anders sich der tägliche Dauerstau im Cockpit eines Porsche ertragen ließe. Eines haben sie alle gemein: Ein Auto von Hendon Way Motors zu kaufen, war die Erfüllung eines Traums.



Für die regelmäßigen Passanten gibt es immer Neues zu bestaunen, denn der Bestand wird regelmäßig ausgewechselt. In einer Woche lockt ein Gallardo, ein 993 Turbo S und ein Daytona, dann wecken ein E-Type, eine AC Cobra und eine 230 SL „Pagode“ Begehrlichkeiten.

Trotz der noblen Vielfalt in der heutigen Inventarliste begann die bemerkenswerte Geschichte dieses Familienunternehmens in 1952 als Renault-Handel. Wir haben uns mit Anthony getroffen, um mehr über diese Leidenschaft zu erfahren.



Zurück zu den Anfängen! Was ist Ihre früheste Erinnerung ans Auto?

„Das kann ich ganz leicht beantworten! Ich habe die Handbremse bei einem Rolls-Royce aus den dreißiger Jahren gelockert und dann erlebt, wie er in einen Müllwagen gerollt ist. Ich muss damals vier Jahre alt gewesen sein – mein Vater war im Filmgeschäft und es standen diese alten Autos herum. Ich habe mich an dem Rolls-Royce zu schaffen gemacht. Aber schuld waren die anderen! Sie hatten mich anscheinend nicht im Auge behalten. Ich liebte es nämlich, an Hebeln zu ziehen und Knöpfe zu drücken. Ich hatte die ganz natürliche Neugier zu entdecken, wie eine Handbremse funktioniert.“



Wie kam es, dass Ihr Vater nach seinem Kinoberuf Autos verkaufte? Das ist ein ziemlicher Karrieresprung.

„Nach dem Krieg ging es dem Film Business nicht besonders gut. Die Fünfziger waren eine schwere Zeit. Also verwandelte er das Gebäude in einen Showroom und wir uns in einen Renault-Händler. So begann Hendon Way Motors. Bis 1971 handelten wir mit Renault. Ich kam Mitte der sechziger Jahre als 20-Jähriger ins Geschäft. Und ich war nicht verrückt nach Renault.“



Bestaunt man jetzt Ihren fantastischen Bestand, dann war es wohl ein erstaunlicher Reise weg von Renault. Vermutlich hätten Sie da einiges zu erzählen?

„Es war tatsächlich eher zufällig. Sie erinnern sich vielleicht nicht, aber es gab im Londoner Stadtteil Fitzrovia ein Unternehmen mit Namen Motortune, das Porsche verkaufte. Es wurde von einem John Cleese geführt, - nein, nicht *der* John Cleese - und er bestellte bei uns fabrikneue Renault. In dieser Gegend shoppten die Ladies gerne bei Harrods und sie fanden, dass die kleinen Franzosen perfekt für einen Einkaufsbummel waren. Motortune war vom neuen 911, den sie anboten, aber nicht sonderlich angetan. Da meine Freunde immer unterwegs waren, um neue Autos auszuprobieren, rangierten die 911 immer ganz oben auf der Liste. Also haben wir Cleese mit Renault versorgt und im Gegenzug versorgte uns Motortune mit Porsche.“



Großartig! War das der Startschuss zum Sportwagenverkauf bei Hendon Way Motors?

„Wir hatten mit den Porsche-Modellen mehr Erfolg als mit den Renault, also haben wir uns von dem Teil des Geschäfts getrennt. Dann fingen wir auch an, Jaguar, Morgan und Lotus zu verkaufen. Damals konnte man einen Lotus kaufen und die Verkaufssteuer – heute die Mehrwertsteuer – umgehen, wenn man das Auto selbst baute. Also wurden die Autos mehr oder weniger komplett angeliefert, nur Motor, Getriebe und Räder waren extra. Wir konnten sie in zwei bis drei Tagen fertigstellen. So konnten wir eine ganze Menge verkaufen. Wir hatten auch einen erfolgreich im Clubsport am Start.“



Das klingt, als hätten Sie eine enge Verbindung zum Motorsport.

„Stimmt. In den siebziger Jahren fuhren Derrick Brunt und Gerry Marshall in der britischen Tourenwagenmeisterschaft. Wir starteten zu Beginn der Dekade und waren für einen Großteil der nächsten zehn Jahre mit Derrick dabei. In den achtziger Jahren mit Robbie Stirling als Pilot sicherten wir uns drei Meisterschaften in einem Gruppe 4-Ferrari 308 in der Maranello Challenge.“



In Ihren Bestand dominieren aber eher die Straßenwagen. War das eine bewusste Entscheidung?

„Ja, aber es war auch eine Folge der Nachfrage. Wir wollten unser Geschäft ausbauen und den Umsatz steigern. Wir waren auf Porsche und Lotus spezialisiert, und dann kam Ferrari. Der erste Ferrari, den wir kauften, war ein Daytona, das ex-JCB-Exemplar. Das war der Straßenwagen für die Fahrt nach Maranello, ehe sie in ihrem Gruppe 4-Fahrzeug das Rennen bestritten. Die Farbe war Giallo Fly mit braunen Innenraum. Allmählich konnte sich Ferrari etablieren und wir waren dadurch dann auch in der Lage, viele Autos nach Japan zu exportieren. Es galt übrigens gerade in Großstädten als sehr chic und Avantgarde einen rechtslenkenden Lotus Europa zu besitzen. Von denen haben wir viele verkaufen können.“



Betrachtet man Ihren aktuellen Bestand, dann scheint Porsche eine Hauptrolle zu spielen.

„Ja, wir mögen Porsche! Unser Business hat sich aufgrund der starken Nachfrage in diese Richtung bewegt, außerdem kennt man uns, weil wir sie verkaufen. Was nicht bedeutet, dass wir ab und an auch mal einen Ferrari verkaufen. Erst kürzlich fand ein 275 GTB/4 einen Käufer. Einen 750 Monza konnten wir auch verkaufen. Wir handeln auch viel mit 308, 355 und 456. Aber die Elfer dominieren doch sehr.“



Dieser 275 GTB/4, den Sie kürzlich verkauften: Handelt es sich um das Exemplar in Silber? Jenes, mit dem Sie viele Events bestritten haben?

„Ja, wir gingen mit diesem Auto über 13 Jahre lang an den Start. Wir waren bei der Tour Auto dabei, ebenso Tour Espana, Modena Cento Ore, die Targa Florio – um nur einige zu nennen. Als Rallyeauto war das Exemplar stark gefordert und war auch recht erfolgreich. Ich habe an der Tour Auto ungefähr 23 Mal teilgenommen.“



Haben Sie Autos, die Sie bei einem potenziellen Eigenerwechsel für Ihren Bestand im Auge behalten oder kommen diese eher zufällig zu Ihnen in den Handel?

„Eine ganze Reihe der Autos, die wir aktuell im Bestand haben, hatten wir auch vor verkauft. Wir bitten unsere Kunden auch, uns ein Vorkaufsrecht einzuräumen, sollten sie irgendwann das Auto veräußern wollen. Ich bin stolz sagen zu können, dass wir oft die Historie jedes Autos im Bestand kennen und sie über die Jahre auch mal verkauft haben. Das ist uns sehr wichtig.“





Was haben Sie am meisten bereut?

„Der 750 Monza. Ich verkaufte ihn vor zehn Jahren. Wenn ich ihn doch nur ein wenig länger gehalten hätte. Der Wert dürfte sich in den zwei Jahren nach dem Verkauf verdoppelt haben!“



Das tut weh!

„Ja, aber ich freue mich auf den Besuch der Classic Driver-Leser in meinem Showroom!“

Fotos: Rhiannon Hughes-Boatman 2020 ©

Galerie

